

Universidad Nacional de Cajamarca

“Norte de la Universidad Peruana”

Fundada por Ley 14015 del 13 de febrero de 1962

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL:

“COMPORTAMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS Y SU RELACIÓN

CON EL SISTEMA FINANCIERO EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA, 2019”

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

Presentado por:

Bach. Torres Chotón, Evelyn Sujje

Asesor:

Dr. Ramón Tuesta Pestanas

Cajamarca - Perú

2020

DEDICATORIA

A Dios, el ser supremo que me ha regalado la oportunidad de seguir día a día; a mis hijos, Byron y Jacdiel porque son el motor y motivo para hacer este trabajo; a mis padres Silvia y Rafael y a mi hermano Jack, por estar siempre presentes en todo momento de mi vida; a mi abuelita Imelda que está en el cielo y es mi inspiración para seguir con mi superación profesional; a mis maestros, que contribuyeron durante cinco años en mi formación profesional; y a mi Alma Máter, que ha inquietado mi alma por el saber.

Evelyn Torres

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional de Cajamarca por haberme acogido en su seno para formarme como profesional y hacer de mí una mujer de provecho para la sociedad.

Asimismo, mi más sincero agradecimiento, a las personas que estuvieron siempre acompañándome en este proceso: mi madre, mis hijos; mis maestros, especialmente, a mi Docente y Asesor Tuesta Pestanas Ramón, y cada una de las personas que aportaron con su esfuerzo, consejos y conocimientos para poder culminar esta tesis.

La Autora

INDICE

INTRODUCCIÓN	7
I. MARCO CONCEPTUAL	10
1.1 El Problema	10
1.2 Formulación o enunciado del problema	11
1.2.1 Problema general	11
1.2.2 Problemas auxiliares	11
1.3 Justificación	11
1.3.1 Justificación teórico-científica (importancia y relevancia)	11
1.3.2 Justificación práctica (beneficios futuros)	11
1.3.3 Justificación metodológica	12
1.4 Delimitación del problema (espacial, temporal, temática)	12
1.5 Limitaciones del estudio.	12
1.6 Objetivos	12
1.6.1 Objetivo general	12
1.6.2 Objetivos auxiliares	13
II. MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes de investigación	14
2.2. Bases conceptuales	17
2.2.1. Microfinanzas	17
2.2.2. Evolución del Dinero	18
2.3. Definición de Términos Básicos	21
III. MARCO METODOLÓGICO	23
3.1 Tipo y nivel de Investigación	23
3.2 Población y Muestra	23
3.3 Técnicas, instrumentos, fuentes e informantes	24
IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS Y EXPERIENCIAS	25
4.1 Comportamiento de los microempresarios a nivel de Gestión y Organización	25
4.2 Políticas de acceso al Sistema Financiero	34
4.3. Relación de los microempresarios al Sistema Financiero	40
V. INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL	47
	4

5.1. GESTIÓN DENTRO DE LA ENTIDAD FINANCIERA	47
5.1.1. ROL DEL ASESOR DE NEGOCIOS	47
5.2. ANALISIS DE LA FORMACIÓN ACADÉMICA	49
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	51
LISTA DE REFERENCIAS	53
ANEXOS	54
ENCUESTA A MICROEMPRESARIOS	54
GLOSARIO	75

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Sector Económico	26
Tabla 2 Condiciones de acceso	37
Tabla 3 Resumen de las condiciones de acceso a un crédito	40
Tabla 4 Tasas de interés por IFI	42
Tabla 5 Comparación de tasas activas y pasivas de dos entidades financieras al azar	43
Tabla 6 Capital de Trabajo	45
Tabla 7 Activo Fijo	45

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Composición de las MYPEs por sector económico	26
Figura 2 Experiencia Crediticia	30
Figura 3 Financiamiento por IFI	31
Figura 4 Destino de crédito	33
Figura 5 Plazo de crédito	34
Figura 6 Dificultades para obtener el crédito	35
Figura 7 Tiempo de demora desembolso	36
Figura 8 Facilidades solicitadas por los microempresarios para obtener el crédito	41

PRESENTACIÓN

El reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Académico Profesional de Economía adscrita a la Facultad de Ciencias Económicas Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, en uno de los requisitos exigidos para obtener el Título Profesional de Economista; establece la opción de titulación por Suficiencia Profesional: “Haber prestado servicios en labores propias de la especialidad de la carrera profesional, durante tres años consecutivos, y presentado, sustentado y aprobado, un informe relacionado con dichos servicios”.

Cumpliendo con lo mencionado, se prestó servicios en labores propias de la especialidad de la Carrera Profesional, en el sector Financiero, específicamente en Instituciones Financieras de la ciudad de Cajamarca, con el cargo de Asesor de Negocios, por un promedio de 5 años, en las siguientes agencias: Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas y Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana. Se ahondará en el tema en el Capítulo V del presente informe.

Gracias a la experiencia con la que se contó, se logró realizar una investigación que ahondara los conocimientos sobre la temática estudiada; obteniendo de esta manera mayor información acerca de las instituciones financieras y las microempresas, en la ciudad de Cajamarca y logrando así realizar el estudio referente a las mismas.

El trabajo realizado cumple con la metodología que exige su elaboración desde la concepción teórica hasta el manejo de la información necesaria para la interpretación y análisis de la misma.

Asumiré con humildad las observaciones, críticas y sugerencias que pueda haber, con la firme convicción de que ellas mejorarán el contenido del presente trabajo.

Torres Chotón, Evelyn Sujey

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo desarrollado bajo la modalidad de Suficiencia Profesional, muestra la experiencia adquirida durante el período laboral que se mantuvo en el sector financiero.

El sistema financiero en el Perú ha tenido variaciones importantes, hasta hace algunos años, la estructura del sistema financiero estaba compuesto principalmente por la Banca Comercial, y éstos tenían como política de acceso a los negocios clasificados como mediana y gran empresa, es decir sólo tenían acceso a los servicios financieros los negocios o empresas que demostraban niveles de ventas muy altos, gestión adecuada y organizada, número de trabajadores superiores a las 50 personas, entre otras características.

Con la aparición de las Cajas, surgen como alternativa las Cajas Municipales y las Cajas Rurales, además de las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa (Edpymes).

Estas instituciones financieras, dirigen su atención al sector de micro y pequeña empresa que no eran atendidas por la Banca comercial con relativo éxito, demostrándose así que el acceso a los servicios financieros más que formalidad y garantías, es cuestión de “confianza”.

La ciudad de Cajamarca en los años '80s se mostraba como una ciudad en donde la principal actividad era la agropecuaria, luego del establecimiento de operaciones de la Minería, el entorno económico sufre una variación considerable, alcanzando las micro y pequeñas empresas de comercio y servicios mayor importancia y mayor presencia.

Esta variación hace que el sector financiero también decida establecer sus agencias en nuestra ciudad para atender a la creciente demanda de sus servicios.

Sin embargo, pareciera que existen aún algunos sectores de micro y pequeños empresarios que no pueden tener algún tipo de relación con el Sistema Financiero, así como acceder a un crédito, pues las condiciones impuestas por las Instituciones Microfinancieras no pueden ser cubiertas por las MYPES (micro y pequeñas empresas).

El presente trabajo estará orientado al análisis referido a las microempresas y no a las pequeñas empresas, por lo que se plantea un estudio, desde el punto de vista de los microempresarios y de las instituciones microfinancieras que operan en nuestra ciudad como:

- Banco Pichincha
- MiBanco
- CMAC Sullana
- CMAC Trujillo
- CMAC Piura
- CMAC Maynas
- CMAC Huancayo
- CMAC Arequipa
- CRAC Los Andes
- CMACP Metropolitana de Lima
- Crediscotia
- Financiera Credinka
- Financiera Confianza

Se efectuaron encuestas a los microempresarios de los sectores comercio, servicios e industria para conocer su comportamiento y evaluar su relación con el sistema financiero, si son o no sujetos de crédito, experiencias positivas y negativas, expectativas sobre un crédito y cuáles serían las condiciones ideales, desde su óptica, para lograr una buena relación con el Sistema Financiero y así poder acceder a un crédito.

En el **Primer Capítulo**, se presenta el Marco Conceptual del estudio, problemática, formulación del problema, justificación, delimitación, limitaciones y objetivos.

En el **Segundo Capítulo**, se presenta el Marco Teórico, antecedentes y bases conceptuales.

En el **Tercer Capítulo**, se presenta el Marco Metodológico, tipo y nivel de investigación, población y muestra, técnicas, instrumentos, fuentes e informantes.

En el **Cuarto Capítulo**, se presenta el Análisis de Resultados y Experiencias, comportamiento a nivel de gestión de los microempresarios, políticas de acceso y la relación entre los microempresarios y el sistema financiero.

En el **Quinto Capítulo**, se presenta el Informe de Experiencia Profesional

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones.

I. MARCO CONCEPTUAL

1.1 El Problema

La inclusión financiera no ha llegado al nivel esperado en los últimos años (43% en el año 2018, según el Global Findex). La inclusión financiera se refiere al acceso que tienen las personas y empresas a una variedad de servicios financieros útiles y accesibles que puedan satisfacer sus necesidades. En ese sentido, son importantes para reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población.

La situación e importancia de la MYPE en la ciudad de Cajamarca, no es distinta, muy por el contrario, se ve reflejada por la heterogeneidad de la estructura productiva. Los distintos intermediarios vienen aplicando diferentes estrategias de desarrollo institucional y penetración de mercado. Los bancos comerciales atienden únicamente a los estratos más consolidados de la microempresa. Las entidades especializadas en créditos de consumo han incursionando en el crédito a la microempresa de menores montos.

Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito y las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito constituyen entidades especialmente creadas para atender a la microempresa. A pesar del rápido desarrollo del microcrédito en Cajamarca en los últimos años, se registra una amplia demanda insatisfecha; las condiciones exigidas por las Instituciones microfinancieras aunado a los altos costos financieros hacen que aún estas microempresas no tengan relación con el Sistema Financiero ni acceso al financiamiento.

1.2 Formulación o enunciado del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es el comportamiento a nivel de gestión de las Microempresas y cómo se relacionan con el Sistema Financiero, en la ciudad de Cajamarca, 2019?

1.2.2 Problemas auxiliares

¿Cuál es el comportamiento a nivel de gestión de la Microempresas de la ciudad de Cajamarca, 2019?

¿En qué consisten las políticas de acceso al Sistema Financiero en la ciudad de Cajamarca, 2019?

¿Cuál es el nivel de relación de las Microempresas al Sistema Financiero en la ciudad de Cajamarca, 2019?

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación teórico-científica (importancia y relevancia)

Esta investigación se realizó con el propósito de aportar al conocimiento sobre la adecuación de tecnologías, que pueden utilizar las entidades microfinancieras y que les permita al mismo tiempo poder ser accesibles a los micro y pequeños empresarios, que aún no cuentan con una inclusión financiera y que se convierten en clientes potenciales.

1.3.2 Justificación práctica (beneficios futuros)

La investigación permitirá que las instituciones públicas y privadas puedan mejorar las deficiencias de las microempresas, y éstas puedan cumplir con los requisitos mínimos exigidos por las Instituciones microfinancieras. La investigación

permitirá que las Instituciones Financieras, puedan mejorar la información acerca de los tasas y requisitos mínimos exigidos para el acceso al crédito.

1.3.3 Justificación metodológica

Una vez validada la investigación servirá como antecedente para investigaciones futuras.

1.4 Delimitación del problema (espacial, temporal, temática)

- a. Espacial. Se realizó en la Ciudad de Cajamarca.
- b. Temporal. - Experiencia profesional 5 años (setiembre del 2009 - abril del 2015)

- Desarrollo del estudio, duración de 6 meses.
- c. Temática. Se tomó en cuenta a los microempresarios de los diferentes sectores y a las Instituciones Financieras existentes en la ciudad de Cajamarca

1.5 Limitaciones del estudio.

El desarrollo del presente trabajo encuentra como limitaciones, el escepticismo mostrado por algunos microempresarios a brindar información.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Describir el comportamiento a nivel de gestión de las Micro y Pequeñas empresas para determinar su relación con el Sistema Financiero en la Ciudad de Cajamarca, 2019

1.6.2 Objetivos auxiliares

- Diagnosticar el comportamiento a nivel de gestión de las Micro y Pequeñas empresas de la ciudad de Cajamarca.
- Determinar las Políticas de acceso al Sistema Financiero de la ciudad de Cajamarca.
- Evaluar y analizar, la relación de las Micro y Pequeñas empresas al Sistema Financiero de la ciudad de Cajamarca.
- Presentar el Informe sobre la experiencia profesional obtenida en el sector financiero de la ciudad de Cajamarca.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de investigación

- A Nivel Nacional

Vicente (2014) en su tesis titulada “Factores determinantes de la demanda de créditos financieros por las MYPES, ciudad de Piura, año 2014”, planteó como objetivo principal:

Identificar los factores determinantes de la demanda de créditos financieros por las MYPES en la ciudad de Piura, 2014.

Utilizó una investigación de tipo descriptiva, correlacional y analítica.

Concluyó lo siguiente:

Los factores determinantes de la demanda de créditos financieros por las MYPES son: Tasa de interés, Calidad de Servicio, cultura financiera y los trámites.

Las micro finanzas y microcréditos son componente del sistema financiero que mayormente están dirigidos a personas y/o empresas de menores recursos económicos, ya que en algunos casos estas no tienen la facilidad de acceder a un gran crédito debido a las altas tasas de interés.

Comentario: nos servirá como aporte, ya que muestra que no existe una relación entre microempresario y sistema financiero debido a las altas tasas de interés.

Nole (2010) en su tesis titulada: “Medidas para facilitar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de Piura”, planteó como objetivo principal:

Proponer medidas que susciten el financiamiento por parte del Sistema Financiero a las Micro y Pequeñas Empresas del distrito de Piura”.

Utilizó una investigación de tipo descriptiva no correlacional.

Concluyó que:

Los micro y pequeños empresarios por diversos motivos han recurrido a las distintas instituciones financieras para la obtención de algún crédito, sin embargo, muchos de ellos no trabajan con estas instituciones fundamentalmente porque los intereses son muy altos, o porque no cuentan con las garantías suficientes, o porque los trámites son muy tediosos y no tienen estados financieros, esto origina recurran a prestamistas informales.

Comentario: nos servirá como base para determinar si los microempresarios siguen teniendo hasta la fecha del estudio las mismas dificultades para poder acceder al sistema financiero.

- A Nivel Local

Chuquiruna (2019) en su tesina titulada “El rol del microcrédito en el desarrollo de las microempresas formales en el sector comercio de distrito de Cajamarca, 2019”, planteó como objetivo principal:

Analizar la influencia del microcrédito en el desarrollo de las microempresas formales en el sector comercio del distrito de Cajamarca, en el año 2019.

Utilizó una investigación de tipo científica aplicada y descriptiva correlacional.

concluyó que:

El microcrédito, se puede observar que tiene una influencia positiva en el desarrollo de las microempresas del sector comercio en el distrito de Cajamarca ya que más de la mayoría de encuestados realmente incrementaron sus ventas e ingresos, aprendiendo a utilizar dicho

financiamiento eficazmente en las actividades de su negocio, permitiéndoles mantenerse activos por muchos más años.

Comentario: el estudio nos servirá para analizar la importancia del microcrédito frente al escepticismo cultural de los microempresarios.

Sáenz (2018) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016”, planteó como objetivo principal:

Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016.

Utilizó una investigación de tipo no experimental y descriptivo.

Llegó a la siguiente conclusión:

Las empresas recurren al sector bancario principalmente por las menores tasas de intereses, pero cuando los microempresarios no cumplen los requisitos necesarios para obtenerlas en este sector, recurren al sector no bancario, tales como financieras, cajas de ahorro, etc. Aunque las tasas de interés sean más elevadas.

Comentario: servirá para determinar si los microempresarios no cumplen con los requisitos mínimos solicitados por el sector no bancario y aún así pueden acceder a un crédito.

Algunas instituciones de desarrollo, así como estudiosos han escrito acerca de las Microfinanzas, aquí algunos de ellos:

Asociación para el Desarrollo Local (ASODE), refiere que en los últimos años la contracción del mercado y las experiencias del Sistema Financiero para otorgar crédito han propiciado un cambio o sesgo de las

preferencias de los empresarios y público en general por los productos y servicios del Sistema no Bancario.

Comentario: Este comportamiento se explica mayormente porque las entidades no bancarias tienen nuevos parámetros de garantía y otros requisitos, así mismo la accesibilidad del microcrédito; reflejando además una mejor recuperación y menores índices de morosidad en el Sector de las Microfinanzas.

Por otro lado, **Nelson Ruíz Cerdán**, sostiene que los Bancos no prestan extensivamente a la pequeña empresa porque éstos por lo general, no ofrecen montos de operaciones interesantes para los Bancos.

Comentario: Frente a estas consideraciones es que se decide profundizar las causas del porque aún, a pesar de la flexibilización en las condiciones en las IFIs y al cambio cada vez más notable en la Banca Comercial para atender a las MYPEs, es que aún no tienen relación/acceso aquellas que necesitan de un servicio financiero.

2.2. Bases conceptuales

2.2.1. Microfinanzas

Se denomina microfinanzas al conjunto de servicios de tipo financiero dirigidos a grupos de población caracterizados por atravesar situaciones adversas desde el punto de vista económico. Esto engloba a individuos de escasos recursos, pequeñas empresas, trabajadores autónomos e incluso en riesgo de pobreza.

El sentido principal de la creación y desarrollo de los servicios de microfinanzas responde a la necesidad por parte de las entidades financieras y bancarias de ofrecer sus servicios a aquellos segmentos de población en circunstancias económicamente más desfavorables y, por ello, con más dificultades para acceder a ellos. Brinda una opción viable para aquellas personas de bajos recursos o empresas pequeñas que no pueden obtener un crédito, cuentas de ahorro o un seguro en instituciones financieras convencionales (bancos), debido a que no cubren los requisitos necesarios. Por ejemplo, no contar con un aval o un colateral.

Generalmente las microfinanzas se caracterizan por centrarse en productos de poca cantidad de dinero y perfectamente adecuados a las necesidades de cada cliente. Por ello es común que se produzcan por parte de las entidades prestamistas evaluaciones previas o estudios de viabilidad a la hora de emprender una de estas acciones, buscando incentivar su mejoría económica.

En ese sentido, la evolución de los productos propios de las microfinanzas es constante, debido a los frecuentes cambios que experimenta la sociedad y su adaptación a los cambios del entorno económico.

2.2.2. Evolución del Dinero

La aparición de dinero constituye uno de los grandes avances en la civilización humana en toda su historia.

El trueque

La humanidad siempre ha hecho todo lo posible por cubrir sus necesidades. Una forma de conseguir aquello de lo que carecía era el trueque, es decir, cambiar una mercancía que se tenía en exceso por otra.

Así, se cambiaba lana por un tipo de arma, o pescados por trigo.

Sin embargo, el trueque resultaba un sistema poco práctico en numerosas situaciones ya que siempre hacía dudar del valor de los productos que se querían intercambiar. Es por ello que se buscó un elemento que fuera generalmente aceptado en los procesos de intercambio: así surgió el dinero mercancía.

El dinero mercancía

Por definición, el dinero mercancía es un bien que tiene el mismo valor como unidad monetaria que como mercancía (oro, piedras preciosas, etcétera). La mercancía que se elegía como dinero debía tener las siguientes cualidades: que fuese duradera, transportable, divisible, homogénea y de oferta limitada.

El problema de los metales preciosos era que en cada intercambio debía comprobarse su pureza y su calidad. Con la acuñación de la moneda se evitó este problema.

Durante la Edad media, los orfebres ofrecían servicios de custodia de metales preciosos y demás objetos de valor. De esta forma, introdujeron el dinero en papel, que estaba respaldado por los depósitos de oro o plata, de igual valor al de los certificados.

El dinero fiduciario

El dinero signo o fiduciario es un bien que tiene un valor muy escaso como mercancía, es decir, que su valor intrínseco es inferior al que representa, pero que mantiene ese valor como medio de cambio porque los individuos tienen confianza en que el emisor responderá de los trozos de papel o monedas acuñadas y cuidará de que la cantidad emitida sea limitada. En definitiva, el valor intrínseco del papel es prácticamente nulo, pero su valor es refrendado por quien lo emite.

El valor del dinero-papel actual descansa precisamente en esa confianza de cada uno de que será aceptado como medio de pago por los demás, y en que las autoridades económicas han determinado específicamente que es de curso legal.

Usura

El significado de usura es una práctica de cobro excesivo de intereses por un préstamo. Este término se aplica no solo a los préstamos de liquidez inmediata, sino que también pueden estar presentes en créditos de vehículos, hipotecarios, etc.

El código penal peruano en su Artículo 214 tipifica la usura como un delito contra la confianza y la buena fe en los negocios. Dicho artículo especifica que: "El que, con el fin de obtener una ventaja patrimonial, para sí o para otro, en la concesión de un crédito o en su otorgamiento, renovación, descuento o prórroga del plazo de pago, obliga o hace prometer pagar un interés superior al límite fijado por la ley, será reprimido con pena privativa de libertad no menor de uno ni mayor de tres años y con veinte a treinta días de multa".

Interés de usura

El interés de usura es el porcentaje que cobra la entidad financiera a cambio de otorgar el préstamo. Se caracterizan por ser más elevados que los intereses regulados y usualmente son aplicados por empresas de crédito de alto riesgo o fraudulentas.

¿Cuál es la tasa de usura en Perú?

Teniendo en cuenta que la usura es una práctica ilegal en Perú, no existe una tasa de interés máxima específica. Se estima que las entidades financieras usureras del país cobran más del 20% en intereses de este tipo.

2.3. Definición de Términos Básicos

- ***Microempresa:*** Se considera a las personas que cuentan con un negocio, con monto de ventas mensuales bajas y normalmente no cuentan con empleados a su cargo.

- ***Sistema Financiero:*** se considera a las Instituciones que brindan distintos servicios. Pueden ser bancarios y no bancarios, como es el caso de Cajas Municipales y Rurales.

- ***Instituciones microfinancieras:*** se consideran para el estudio aquellas que brindan servicios a los microempresarios. Los que analizaremos para el estudio serán:
 - Banco Pichincha

 - MiBanco

 - CMAC Sullana

- CMAC Trujillo
 - CMAC Piura
 - CMAC Maynas
 - CMAC Huancayo
 - CMAC Arequipa
 - CRAC Los Andes
 - CMACP Metropolitana de Lima
 - Crediscotia
 - Financiera Credinka
 - Financiera Confianza
- **Crédito:** se considera a la cantidad de dinero que se otorga a un cliente, y que será devuelto en un tiempo determinado sumado a la tasa de interés que se determine en el contrato. Para el estudio veremos los créditos otorgados a los microempresarios o microcréditos.
 - **Tasa de interés:** para el estudio, nos centraremos en las tasas de interés activa, que se es el monto a pagar por el crédito otorgado, según acuerdo entre la institución financiera y el microempresario.
 - **Gestión:** se considera al control y organización que tienen los microempresarios para llevar de manera óptima cada uno de sus negocios.
 - **Políticas:** para el estudio, las políticas están definidas como las condiciones de acceso para poder obtener de un crédito.

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo y nivel de Investigación

La investigación es del tipo Correlacional.

Se analizará a las instituciones microfinancieras de la ciudad de Cajamarca y su estructura de costos (tasas activas y pasivas), de las siguientes entidades: Banco Pichincha, MiBanco, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Arequipa, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana, Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas, Caja Rural de Ahorro y Crédito de Los Andes, Caja Municipal de Ahorro y Crédito y Popular Metropolitana de Lima, Crediscotia, Financiera Confianza, Financiera Credinka.

Además, se determinará el nivel de gestión y comportamiento de las microempresas en los sectores comercio, servicios e industria.

3.2 Población y Muestra

Según información del INEI 2018, el total de microempresarios en Cajamarca es de 54 615. Siendo una población finita, utilizamos la siguiente fórmula para hallar la muestra:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = Total de la población

Z α = 1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

d = precisión (en su investigación use un 5%).

Reemplazando los valores, se determina una muestra de 382 microempresarios.

Siendo una muestra amplia, y para mayor entendimiento, se utilizará el muestreo probabilístico aplicando el 40% a la muestra calculada:

$$40\% \text{ de } 382 = 152.80$$

Entonces los microempresarios que se tomarán como muestra para el presente estudio será de 150 microempresarios.

3.3 Técnicas, instrumentos, fuentes e informantes

La técnica que se utilizó para recopilar de información han sido las encuestas.

Las fuentes han sido memorias de la SBS, los propios microempresarios, información de transparencia de las IMF y elaboración propia de resultados.

IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS Y EXPERIENCIAS

4.1 Comportamiento de los microempresarios a nivel de Gestión y Organización

Se muestra en el presente capítulo, los resultados de las encuestas realizadas a los microempresarios, de la ciudad de Cajamarca, con el fin de poder conocer la situación actual de los mismos y sus expectativas de financiamiento.

En este sentido, la demanda de servicios financieros, significará la solicitud o requerimiento de recursos financieros (créditos) de los microempresarios a las diferentes Instituciones Microfinancieras y las diferentes condiciones que presentan las mismas.

Los microempresarios en la ciudad de Cajamarca se presentan en diversos sectores, y se cree que existen algunos sectores que no pueden aún tener relación y acceso al sistema financiero, pues éstas consideran que las condiciones exigidas por las instituciones microfinancieras no son accesibles.

Las instituciones financieras, efectúan eventualmente estudios rápidos de distintos mercados, para la determinación de sus metas, pero no existe un estudio amplio de las necesidades y condiciones que permitan mejorar la relación de los microempresarios con el Sistema Financiero.

De acuerdo a la metodología indicada, se efectuaron 150 encuestas en los diferentes sectores en los que se desempeñan los microempresarios, encontrándose que es el sector comercio cuenta con mayor dinamismo en la ciudad de Cajamarca, teniendo como segundo lugar al sector servicios y finalmente con menor dinamismo al sector industria.

La distribución se observa en la siguiente figura:

Figura 1

Composición de las MYPEs por sector económico

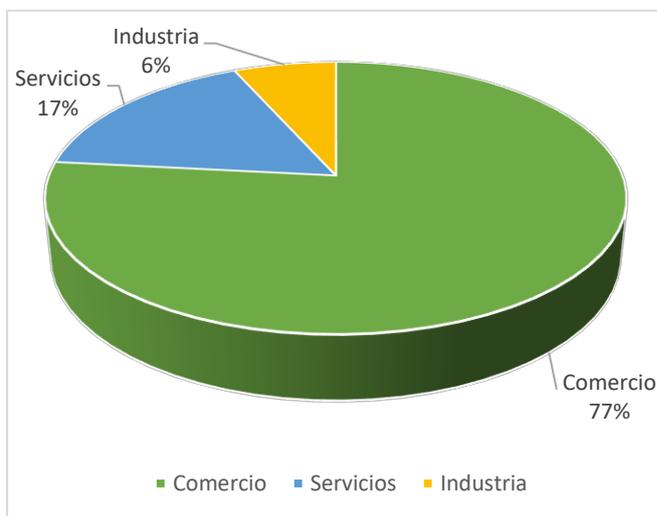


Tabla 1

Sector Económico

SECTOR ECONÓMICO	Nº
Comercio	115
Servicios	25
Industria	10
TOTAL	150

Nota. Fuente: Elaboración Propia

Nota. Fuente: Elaboración Propia

Demanda de créditos

Al creer que no existe una buena relación entre los microempresarios y el Sistema Financiero, la demanda de créditos se encontraría insatisfecha, esto debido a la carencia de productos financieros adecuados a la realidad local y criterios de evaluación que no pueden ser cubiertos en su totalidad. De acuerdo a los resultados obtenidos (Anexo: Cuadro de resultados), se presenta lo siguiente:

Criterios de Evaluación a las microempresas

- Uno de los criterios y quizá el principal que toda IFI debe tener es la **capacidad de pago**, el cual se mide a través del nivel de ventas mensual, generado por cada microempresario; así tenemos:

En el Sector Comercio, el 6.96% vende entre S/ 500.00 y 1,000.00 mensual; el 23.48% vende entre S/ 1,000.00 y 2,000.00 mensuales; y el 69.57% vende mensualmente más de S/ 2,000.00.

En el Sector Servicios, el 8% vende entre S/ 500.00 y S/. 1,000.00 mensual; el 28% vende entre S/. 1,000.00 y 2,000.00 mensuales; y el 64% vende mensualmente más de S/. 2,000.00.

En el Sector Industria, el 10% vende entre S/. 500.00 y 1,000.00 mensual; el 20% vende entre S/. 1,000.00 y 2,000.00 mensuales; y el 70% vende mensualmente más de S/. 2,000.00.

En promedio, podemos indicar que tan solo el 8.32% de los microempresarios encuestados vende mensualmente entre S/. 500.00 y S/. 1,000.00; el 23.83% vende mensualmente entre S/. 1,000.00 y S/. 2,000.00; y el 67.86% vende mensualmente más de S/. 2,000.00. Lo que muestra que la mayoría de microempresarios sí cuentan con capacidad de pago, por lo que cumplirían con el primer criterio de evaluación. Recordemos que además se tendrá que tener en cuenta que el ingreso mensual tiene que cubrir la canasta básica familiar y otro tipo de gastos (pago de cuotas, entre otros) en el caso de existir.

- Otro criterio de evaluación es la **antigüedad del negocio**, el estudio arroja los siguientes resultados:

En el Sector Comercio, el 4.35% tiene una antigüedad menor a 6 meses; el 13.91% tiene una antigüedad de 6 a 12 meses; el 20% tiene una antigüedad de 12 a 24 meses; y el 61.74% una antigüedad mayor a los 24 meses.

En el Sector Servicios, el 20.00% tiene una antigüedad menor a 6 meses; el 12% tiene una antigüedad de 6 a 12 meses; el 24% tiene una antigüedad de 12 a 24 meses; y el 44% una antigüedad mayor a los 24 meses.

En el Sector Industria, el 10% tiene una antigüedad de 6 a 12 meses, 40% tiene una antigüedad de 12 a 24 meses; y el 50% una antigüedad mayor a los 24 meses.

En promedio, podemos indicar que el 8.12% tiene una antigüedad menor a 6 meses; el 11.97% tiene una antigüedad de 6 a 12 meses; el 28% tiene una antigüedad de 12 a 24 meses; y el 51.91% una antigüedad mayor a los 24 meses.

En este punto también se muestra que la antigüedad del negocio de los microempresarios en su mayoría supera a la mínima solicitada por las IFIs (6 a 8 meses, se verá más adelante).

- El tercer criterio de evaluación es el **mercado**, los resultados del estudio serían:

En el Sector Comercio, el 85.22% comercializa sus productos sólo en la localidad de Cajamarca y el 14.78% además de la localidad también lo hace fuera, principalmente en los distritos y provincias del departamento de Cajamarca.

En el Sector Servicios, el 84% comercializa sus productos sólo en la localidad de Cajamarca y el 16% además de la localidad también lo hace fuera, principalmente en los Distritos y Provincias del departamento de Cajamarca.

En el Sector Industria, el 90% comercializa sus productos sólo en la localidad de Cajamarca y el 10% además de la localidad también lo hace fuera, principalmente en los Distritos y Provincias del departamento de Cajamarca.

Podemos apreciar entonces en promedio, que el 86.41% comercializa sus productos sólo en la ciudad de Cajamarca y el 13.59% además de comercializar sus productos en la ciudad también lo hace fuera, principalmente en los Distritos y Provincias del departamento de Cajamarca.

Por lo que cumple con lo requerido, que es pertenecer a la zona de influencia de las instituciones financieras en la ciudad de Cajamarca.

▪ Finalmente, un último criterio y de gran importancia para el estudio es la **experiencia crediticia** del deudor, aquí los resultados del estudio:

En el Sector Comercio, el 53.04% tienen crédito actualmente; el 14.78% ha tenido crédito y el 32.17% nunca ha tenido crédito.

En el Sector Servicio, el 64% tienen crédito actualmente; el 12% ha tenido crédito y el 24% nunca ha tenido crédito.

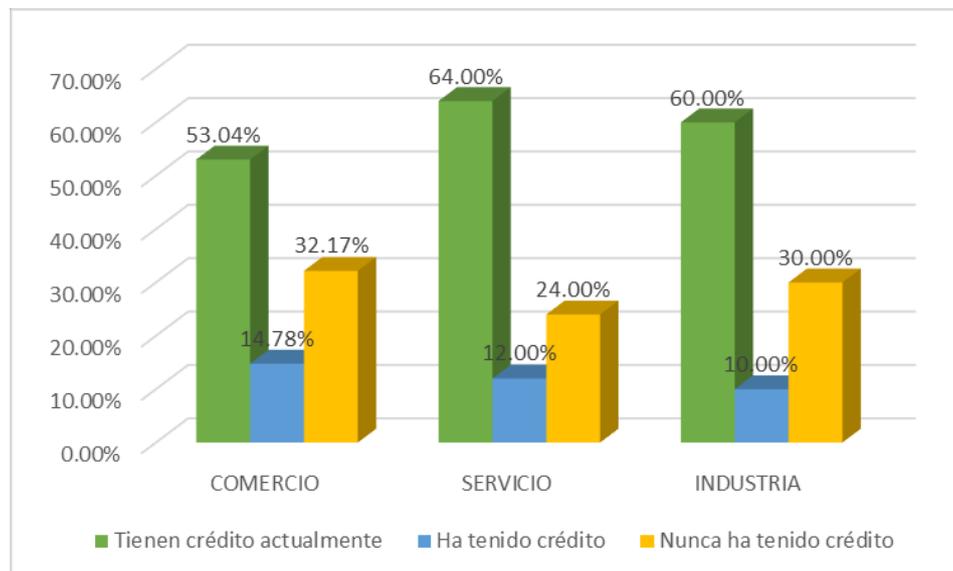
En el Sector Industria, el 60% tienen crédito actualmente; el 10% ha tenido crédito y el 30% nunca ha tenido crédito.

En promedio, podemos determinar que el 59.01% tiene crédito actualmente, el 12.26% ha tenido, pero a la fecha de estudio no tiene endeudamiento con ninguna entidad financiera y el 28.72% no ha tenido crédito hasta el momento.

De acuerdo a los datos mencionados y la figura siguiente, podemos mencionar que existe un porcentaje considerable de microempresarios que no han tenido o no tiene crédito con ninguna entidad financiera a la fecha, por lo que podemos afirmar que existe una demanda insatisfecha, y por lo mismo se convierten en posibles clientes potenciales para las entidades microfinancieras.

Figura 2

Experiencia Crediticia



Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

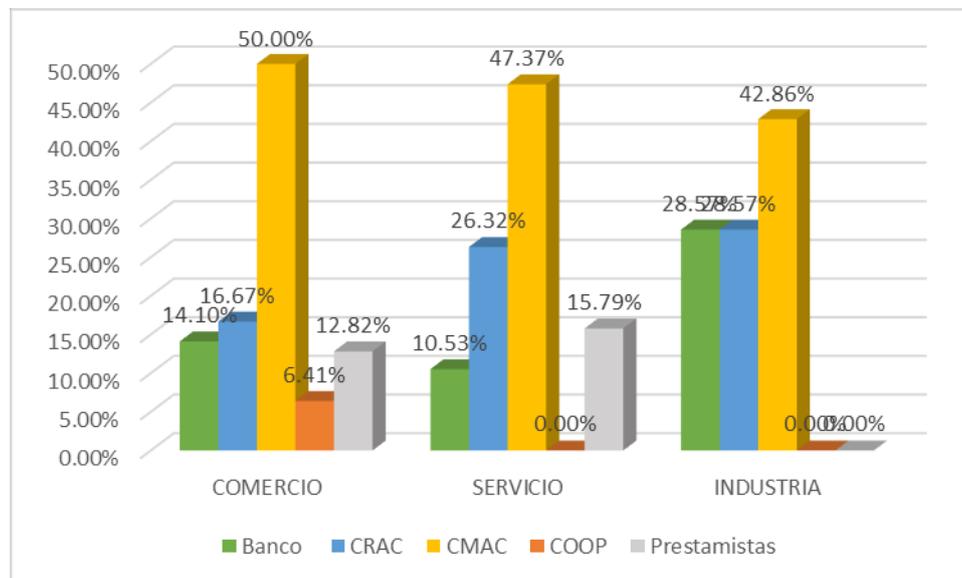
Financiamiento por Sector Económico

Como se mencionó anteriormente, de acuerdo a los resultados del estudio, las Instituciones Financieras atienden actualmente en mayor proporción al sector comercio.

El siguiente gráfico muestra a los diferentes agentes que utilizan los microempresarios, para lograr obtener un financiamiento, según sector económico, demostrando que las Caja Municipales y las Cajas Rurales, son la primera opción al momento de solicitar un crédito y cabe resaltar, además, según como se muestra, que los Bancos están en los últimos años enfocando también su atención en los microempresarios. Se menciona también que más de un microempresario tiene crédito en más de una IFI.

Figura 3

Financiamiento por IFI



Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

Considerando los montos de financiamiento de las microempresas encuestadas que han tenido o tienen crédito actualmente, se muestran los siguientes resultados:

En los **Bancos**, el 26.67% de los encuestados, tienen créditos entre S/. 3,000 a S/. 5,000, y el 73.33% es mayor a S/. 5,000.00.

En las **Caja Rurales**, el en un 40% de los encuestados, tienen créditos en montos entre S/. 3,000.00 y S/. 5,000.00, mientras que el 60% de sus créditos se concentran en montos mayores a S/. 5,000.00.

En las **Cajas Municipales**, el 11.76% de los encuestados, tienen créditos en montos hasta S/. 1,000.00, el 13.73% montos entre S/. 1,000.00 y S/. 3,000.00, el 19.61% montos entre S/. 3,000.00 y S/. 5,000.00, y el 54.90% en montos mayores a S/. 5,000.00.

Las **Cooperativas**, el 20% de los encuestados, tienen créditos en montos entre S/. 1,000.00 y S/. 3,000.00, el 60% montos entre S/. 3,000.00 y S/. 5,000.00, y el 20% en montos mayores a S/. 5,000.00.

Los **Prestamistas**, el 46.15% de los encuestados, tienen créditos en montos entre S/. 1,000.00 y S/. 3,000.00, el 30.77% montos entre S/. 3,000.00 y S/. 5,000.00, y el 23.08% en montos mayores a S/. 5,000.00.

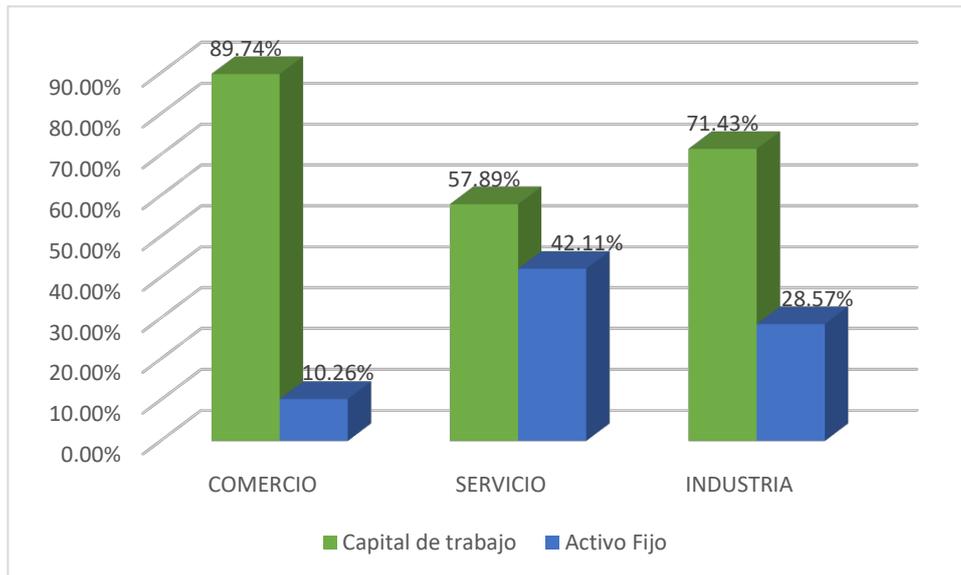
Por lo que, podemos mencionar que existe una gran cantidad de microempresarios, que aún utilizan a los prestamistas como agente de financiamiento, sin importar las condiciones que pidan para hacer uso del mismo; muestra que existe un gran porcentaje de microempresarios que, por escepticismos culturales, no tienen una relación con el sistema financiero, perdiendo oportunidades de mejores tasas y plazos.

Destino del Crédito

El destino de crédito en las Instituciones financieras, se refiere, al motivo por el que los micro y pequeños empresarios solicitan un crédito, los cuales son para **Capital de Trabajo** o **Activo Fijo**, según sea el caso. Cómo se puede apreciar en la siguiente figura, la mayoría de microempresarios, utilizan como destino principal del crédito el Capital de Trabajo.

Figura 4

Destino de crédito



Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

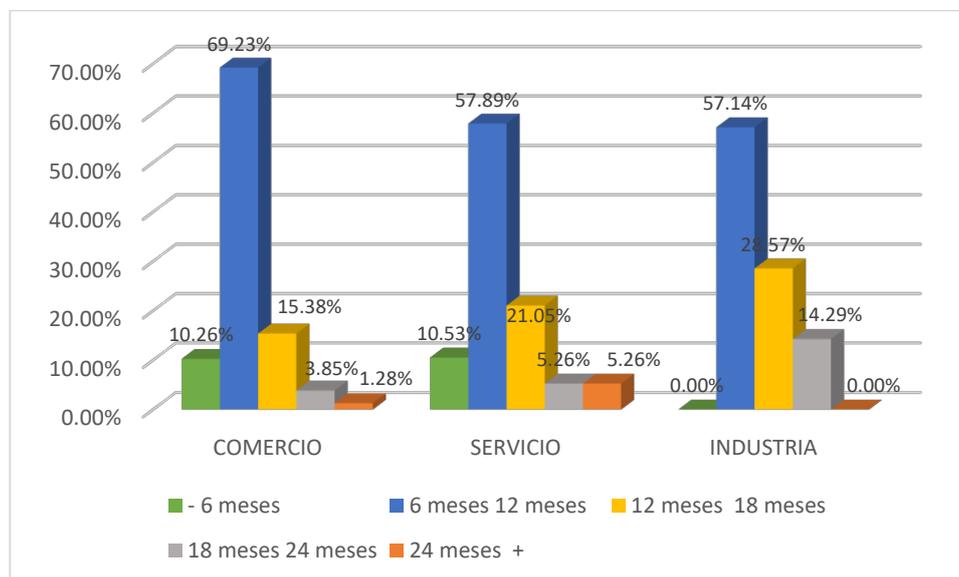
Plazo de crédito:

Los plazos de los créditos tienen relación del destino que se otorgará al crédito. Si el destino es Capital de trabajo el plazo máximo a otorgar sería 24 meses, en caso de ser el destino Activo fijo el plazo puede ser mayor.

Según los datos recopilados de las encuestas, más del 50% de los créditos han sido otorgados a corto plazo, tal como se muestra en la figura, lo que indica una vez más que en su mayoría han sido para Capital de trabajo.

Figura 5

Plazo de crédito



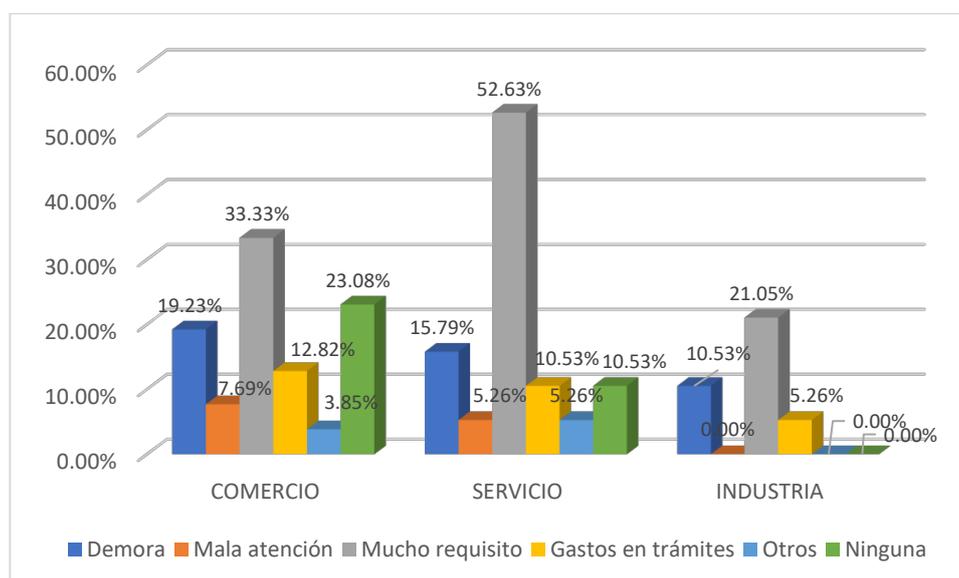
Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

4.2 Políticas de acceso al Sistema Financiero

Según los resultados de las encuestas realizadas a los microempresarios muestra como dificultad para lograr una relación con el Sistema Financiero y acceder a un crédito, que las IFIs solicitan mucho requisito, así como se muestra en la siguiente figura: en el sector comercio el 33.33%, en el sector servicios el 52.63% y en el sector industria el 21.05% de los encuestados consideran a esta condición como una dificultad. Más adelante se mostrarán las condiciones de acceso que solicitan las entidades microfinancieras, donde se hará una comparación sobre lo que los microempresarios manifiestan con lo que realmente se solicita.

Figura 6

Dificultades para obtener el crédito



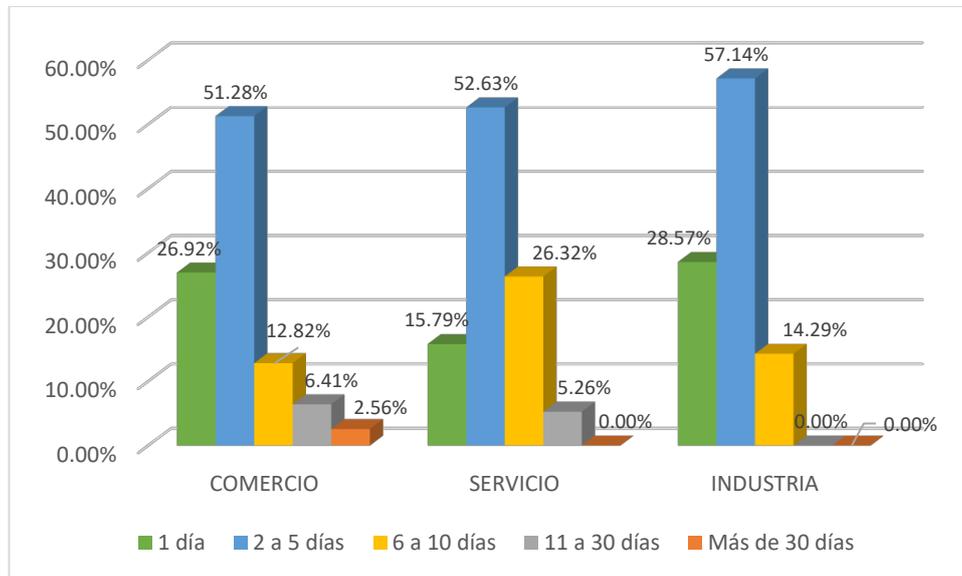
Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

Oportunidad de desembolso:

Todo crédito debe ser desembolsado de manera oportuna, con un monto y tasa adecuada, es lo que debe primar en el criterio de los dos actores, IFI y microempresario. Analizando este criterio, aún existen IFIs, que se toman mucho tiempo desde la evaluación hasta el desembolso del crédito. En la siguiente figura se muestra, que aún las IFIs necesitan mejorar sus condiciones, para tener un cliente satisfecho.

Figura 7

Tiempo de demora desembolso



Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

Las IFIs aún siguen tomándose un tiempo muy largo, a criterio de los microempresarios, para el desembolso de un crédito, pues éstas últimas consideran que la oportunidad del crédito influye de manera directa en la oportunidad del negocio. Sin embargo, esta espera en el desembolso depende de los dos actores (IFI y microempresario) y en algunos casos de otro actor, como los Registros Públicos, esto dependiendo del tipo de garantía que necesite el crédito:

IFI, la demora en el desembolso por parte de la IFI, depende del nivel de autonomía que cada agencia tenga, de la disponibilidad de los funcionarios para la aprobación del crédito o en algunos de los casos la demora es por causa del analista de créditos o asesor de negocios, por tener una cartera en administración alta, incurriendo por lo mismo en ineficiencia en atención al cliente.

Microempresario, la demora por parte de los microempresarios, se ve reflejada al no contar al momento de la solicitud del crédito, con la documentación mínima exigida, los estados financieros no están actualizados o no muestran un sustento adecuado de la necesidad del crédito.

REGISTROS PÚBLICOS, para créditos con hipoteca, de demora de Registros Público, es a causa de que, lamentablemente en nuestra ciudad la atención en el Registro de la Hipoteca es lenta, pues existe deficiencias en los funcionarios de los Registros Públicos, demorando el Registro de la garantía y por ende la demora en el desembolso.

Condiciones de acceso

La siguiente tabla muestra las condiciones mínimas exigidas por las IFIs y que todo microempresario debe cumplir para poder obtener acceso al Sistema Financiero:

Tabla 2

Condiciones de acceso

CONCEPTO	PICHINCHA	CMAC SULLANA	CMAC TRUJILLO	CMAC PIURA	CMAC MAYNAS	CMAC HUANCAYO
SUSTENTO PERSONAL Y DEL NEGOCIO	*Antigüedad mínima de tres meses	*Antigüedad mínima de seis meses	*Antigüedad mínima de seis meses	*Antigüedad mínima de seis meses	*Antigüedad mínima de ocho meses	*Antigüedad mínima de seis meses
	*Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente					
	*Copia del último recibo de servicio (agua o luz)	*Copia del último recibo de servicio (agua o luz)	*Copia del último recibo de servicio (agua o luz)	*Copia del último recibo de servicio (agua o luz)	*Copia del último recibo de servicio (agua o luz)	*Copia del último recibo de servicio (agua o luz)

	*Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documento s que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documento s que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documen tos que acrediten el funcionamiento o del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documen tos que acrediten el funcionamiento o del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documen tos que acrediten el funcionamiento o del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.
		* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.
GARANTIAS	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia se solicitará aval.	*Si eres propietario de tu casa: Título de propiedad o Constancia de compraventa o declaratoria de herederos y otro documento que pueda creditar tu propiedad. *Si vives en casa de familiares o es alojado: Constancia de alojamiento otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia. *Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el Dni de un aval con casa propia.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.

CONCEPTO	CMAC AREQUIPA	CRAC LOS ANDES	CMCP METROPOLITANA	CREDISCOTIA	CREDINKA	CONFIANZA
SUSTENTO PERSONAL Y DEL NEGOCIO	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo de	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo de	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo de	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo de	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo de

de servicio (agua o luz)	servicio (agua o luz)	servicio (agua o luz)	servicio (agua o luz)	servicio (agua o luz)	servicio (agua o luz)
*Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documento s que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documento s que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documen tos que acrediten el funcionamient o del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documen tos que acrediten el funcionamient o del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.	*Documen tos que acrediten el funcionamient o del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.
* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.	* Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.
GARANTIAS	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.

Nota. Fuente: Instituciones Microfinancieras

Se presenta la siguiente tabla como un resumen a las condiciones de acceso para obtener un crédito, para un mayor y fácil entendimiento y análisis del mismo:

Tabla 3

Resumen de las condiciones de acceso a un crédito

CONCEPTO	INSTITUCIONES FINANCIERAS
SUSTENTO PERSONAL Y DEL NEGOCIO	*Antigüedad mínima de seis meses *Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente *Copia del último recibo de servicio (agua o luz) *Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, RUC O Licencia, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros. * Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobante de pago y/o cronograma de pagos de tus deudas vigentes.
GARANTIAS	*Copia del documento que sustente tu vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.

Nota. Fuente: Instituciones Microfinancieras

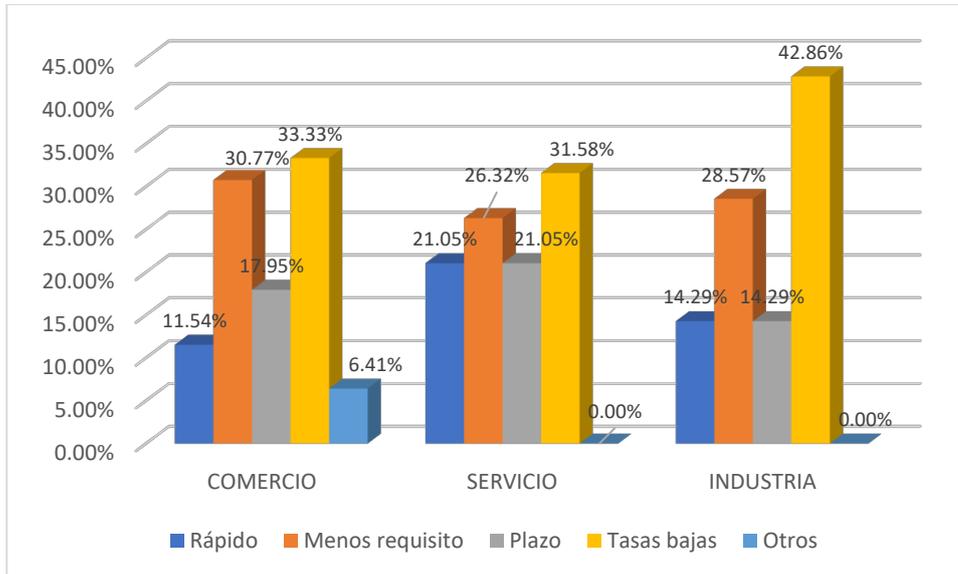
Como se puede apreciar las políticas de acceso para poder acceder a un crédito son mínimas, lo que demuestra una vez más que los requisitos no son tal como manifiestan los microempresarios, ya que toda microempresa, bien organizada, debería contar con un control adecuado de sus ingresos e inventarios; sin tener mayor dificultad para presentar lo solicitado y poder acceder a un crédito.

4.3. Relación de los microempresarios al Sistema Financiero

De acuerdo a los resultados de las encuestas, los microempresarios solicitan facilidades en tasas de interés, plazos y requisitos mínimos; ya que para las ellas son las condiciones principales, que les impiden poder acceder al sistema financiero; así como se muestra en el siguiente gráfico:

Figura 8

Facilidades solicitadas por los microempresarios para obtener el crédito



Nota. Fuente: Elaboración Propia, según Anexo: Cuadro de Resultados

Tasas de interés, según los resultados que se muestran, los microempresarios consideran que deberían tener como facilidad para acceder al sistema financiero, tasas de interés más bajas, ya que consideran que la tasa de interés efectiva cobradas por las IFIs son elevadas, pues al compararlas con las tasas pasivas que ofrecen, éstas tienen un margen demasiado alto.

La siguiente tabla, muestra una comparación entre tasas activas y pasivas anuales, según IFI, como muestra de lo mencionado por los microempresarios:

Tabla 4

Tasas de interés por IFI

TASAS ACTIVAS

CONCEPTO	PICHINCHA	MIBANCO	CMAC SULLANA	CMAC TRUJILLO	CMAC PIURA
TEA MN min	14.45%	14.98%	20.00%	30.00%	50.06%
TEA MN max	100.00%	90.12%	68.48%	71.55%	89.00%
CONCEPTO	CMAC MAYNAS	CMAC HUANCAYO	CMAC AREQUIPA	CRAC LOS ANDES	CMACP METROPOLITANA
TEA MN min	18.16%	26.82%	11.12%	14.70%	22.00%
TEA MN max	101.22%	151.82%	45.79%	100.00%	49.00%
CONCEPTO	CREDISCOTIA	CREDINKA	CONFIANZA		
TEA MN min	22.00%	36.00%			
TEA MN max	90.00%	99.00%	77.55%		

Nota. Fuente: Instituciones Financieras

TASAS PASIVAS (Ahorro a Plazo Fijo)

CONCEPTO	PICHINCHA	MIBANCO	CMAC SULLANA	CMAC TRUJILLO	CMAC PIURA
TEA MN min	0.15%	0.15%	1.50%	1.50%	1.50%
TEA MN max	0.85%	2.15%	5.10%	3.85%	3.50%
CONCEPTO	CMAC MAYNAS	CMAC HUANCAYO	CMAC AREQUIPA	CRAC LOS ANDES	CMACP METROPOLITANA
TEA MN min	1.00%	0.70%	1.30%	0.25%	2.25%
CONCEPTO	CREDISCOTIA	CREDINKA	CONFIANZA		
TEA MN min	1.00%	2.00%	2.00%		
TEA MN max	2.50%	4.20%	5.00%		

Nota. Fuente: Instituciones Financieras

En comparación entre tasas activas y pasivas, tomando al azar dos entidades, se muestra la siguiente tabla:

Tabla 5

Comparación de tasas activas y pasivas de dos entidades financieras al azar

Institución Financiera	Tasa Activa Mínima	Tasa Pasiva Mínima	Diferencia
CMAC Maynas	18.16%	1.00%	17.16%
CMAC Huancayo	26.82%	0.70%	26.12%

Nota. Fuente: Elaboración propia

Podemos verificar que las tasas a cobrar por obtener un crédito tienen un margen elevado comparado con la tasa que pagan, por mantener alguna cuenta de ahorro.

Comparación de tasas por tipo de crédito, según IFI's

Tomando en cuenta, que la tasa de interés está en función al riesgo, al tipo de crédito y destino del crédito, se ha tomado dos IFIs al azar, como ejemplo, para lograr realizar una comparación de tasas según producto o tipo de crédito. Se puede apreciar, en los siguientes cuadros, que existe una variación importante en el rango de tasas, tomando en cuenta el tipo de crédito que nos encontramos evaluando (microcréditos o créditos para la microempresa).

Tasa Efectiva Anual (Año Base 360 días)

PRODUCTOS	MONEDA NACIONAL	
	MINIMO	MAXIMO
Crediamigo	27.42%	66.88%
Manos Emprendedoras*	70.50%	95.00%
Facilito*	47.00%	80.00%
Capital de Trabajo Micro Empresa	30.00%	71.55%
Activo Fijo Micro Empresa	33.70%	79.59%
Capital de Trabajo Pequeña Empresa	19.55%	71.55%
Activo Fijo Pequeña Empresa	20.25%	79.59%
Caja Negocios	21.50%	54.05%
Mi Local Comercial	25.34%	69.60%
Agrícola Emprendedor Capital de Trabajo	27.00%	58.00%
Agrícola Emprendedor Activo Fijo	27.00%	64.00%
Capital de Trabajo Pecuario	26.50%	57.50%
Pecuario Emprendedor Activo Fijo	26.50%	63.50%
TASA DE INTERES MORATORIO (Año base 360 días)	SOLES	
Creditos Otorgados a 1 cuota	79.59%	
Creditos otorgados a más de 1 cuota	159.00%	

Fuente: Página oficial Caja Trujillo

Vemos que en la Caja Trujillo la tasa del crédito microempresario que estamos analizando (30%) comparado con otro producto de menor tasa (19.55%), tiene una variación considerable entre tasas.



T-5

TASAS DE INTERES COMPENSATORIAS EN MONEDA NACIONAL
(Tasa Efectiva Anual a 360 días)

CREDITOS EMPRESARIALES

TIPO CREDITO	TEA Mínima %	TEA Máxima %	FECHA VIGENCIA
Pymes	45.08	89.00	11/12/19
Agropecuarios	45.08	89.00	11/12/19
Pesqueros	45.08	89.00	11/12/19
Panderito	79.59	89.00	11/12/19
Microcrédito	50.06	89.00	11/12/19
Crédito al toque	42.58	89.00	11/12/19
Campaña	34.49	89.00	11/12/19
Ritmo automático	30.00	89.00	11/12/19
Capigas	18.02	26.82	21/08/12

Fuente: Página oficial Caja Piura

Del mismo modo vemos que en la Caja Piura existe también una variación de las tasas por tipo de producto, microcrédito (50.06%) – Capigas (18.02%).

En ambos casos, como se mencionó la tasa de interés va a depender del riesgo, el monto y el destino del crédito.

Crédito óptimo, según los microempresarios

Los microempresarios, en las encuestas efectuadas dan a conocer su opinión y resaltan los puntos más importantes que para ellos deberían ser considerados como un crédito óptimo, según su destino.

Tabla 6

Capital de Trabajo

DESTINO: Capital de Trabajo	
Plazo:	12 a 24 meses
Monto	Entre 3,000.00 a 10,000.00
Garantía:	Ninguna
Moneda:	Nuevos Soles
Tasa de interés mensual MN (Moneda Nacional):	4.00%
Resaltan:	Interés bajo, aunque tarde en desembolsar el crédito y no otorguen lo solicitado

Nota. Fuente: Elaboración propia

Tabla 7

Activo Fijo

DESTINO: Activo Fijo	
Plazo:	24 meses a más
Monto	De 10,000.00 a más
Garantía:	Ninguna
Moneda:	Nuevos Soles
Tasa de interés mensual MN (Moneda Nacional):	2.00%
Resaltan:	Interés bajo, aunque tarde en desembolsar el crédito y no otorguen lo solicitado

Nota. Fuente: Elaboración propia

Según lo que se puede apreciar, es que los créditos que consideran los microempresarios como óptimos, no podrían ser cumplidas por las IFIs, ya que como se mencionó en puntos anteriores, las tasas de interés van a depender del riesgo que presente el otorgamiento de un crédito, al plazo y destino del mismo.

V. INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

5.1. GESTIÓN DENTRO DE LA ENTIDAD FINANCIERA

- Analista de Créditos Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Trujillo S.A. – Agencia Principal, desde el 14/09/2009 al 31/05/2010.
- Asesor de Negocios Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas S.A. – Agencia Cajamarca, desde el 14/06/2010 al 20/01/2013.
- Asesor de Negocios Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana S.A. – Agencia Cajamarca, desde el 01/04/2013 al 10/04/2015.

5.1.1. ROL DEL ASESOR DE NEGOCIOS

A. LINEA DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD

Funcionalmente reporta a:

- Administrador de Agencia

Administrativamente reporta a:

- Coordinador de Negocios

Supervisa a:

- No ejerce tal función

B. FUNCIONES ESPECÍFICAS

- Promocionar los diversos productos y servicios que ofrece cada una de las entidades financieras en donde se ha laborado, y que éstos se localicen dentro de la zona de influencia de la Agencia designada.

- Evaluar cuantitativamente (capacidad de pago) y cualitativamente (moral de pago) al cliente.

Cuantitativamente, se evalúan los ingresos y egresos del cliente de acuerdo a la actividad económica a la que se dedica o giro del negocio, con la finalidad de determinar la capacidad de pago con la que cuenta para poder asumir el crédito solicitado y los riesgos que cada negocio posee de acuerdo a su naturaleza y el entorno social y económico.

Cualitativamente, se evalúan las referencias personales, crediticias (historial crediticio y forma de pago con otras entidades financieras) y comerciales del cliente, que personifica la moral de pago.

- Preparar, presentar y sustentar la solicitud del crédito al área de aprobación correspondiente.
- Realizar seguimiento a los créditos desembolsados, con la finalidad de verificar la correcta inversión del crédito, de acuerdo al destino, por el cual se solicitó el crédito.
- Realizar seguimiento constante a la cartera de clientes, con el objetivo de poder captar posibles clientes, aptos para una renovación de créditos, así como clientes en inicios de mora, a fin de poder realizar la recuperación y/o cobranza del crédito con el menor número de días de atraso, evitando posteriores problemas con el área legal e índice de mora elevado en la cartera asignada.
- Recuperar la cartera morosa, realizando visitas a domicilio, utilizando cartas de notificación, notificaciones notariales, entre otras; a fin de poder recuperar los saldos vencidos.

- Efectuar cada fin de mes el arqueo de expedientes, a fin de poder tener un control de los expedientes vigentes y cancelados.

C. FUNCIONES FORMATIVAS

- Cumplir con las funciones, políticas, procedimientos y demás disposiciones señaladas en la norma de Transparencia de Información, Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo, Sistema Nacional de Control Gubernamental y demás normas internas y externas. Mantenerse actualizado sobre las actualizaciones y modificatorias de las mismas.
- Mantenerse informado y actualizado de manera permanente acerca de cada uno de los productos y servicios que brinda la Institución Financiera de manera permanente y de los que entran en vigencia por algún tipo de campaña y/o promoción.
- Mantenerse informado y actualizado de la permanencia y variación de las tasas de interés, seguros, gastos y/o comisiones que se cobren por adquirir uno de los productos y/o servicios que brinda la Institución Financiera.

5.2. ANALISIS DE LA FORMACIÓN ACADÉMICA

El laborar en el sector financiero, brindó la oportunidad de poner en práctica los conocimientos que se fueron adquiriendo a lo largo de la etapa universitaria. Y al mismo tiempo poder evaluar la funcionalidad de la teoría frente a la práctica.

Se mencionarán los cursos que permitieron hacer posible el desarrollo de las funciones dentro de las Instituciones financieras donde se laboraron:

- **Matemática Financiera e Ingeniería Económica**, permitió calcular tasas de interés simple y compensatorio de un período a otro, cuota, saldo inicial y final, realizar un cronograma de pagos mediante pagos mensuales y con amortizaciones a lo largo del tiempo de financiamiento, flujo de caja y ratios, entre otros.

- **Contabilidad**, permitió elaborar Balance general, Estado de Pérdidas y Ganancias, para determinar la capacidad de pago del cliente.

- **Administración**, permitió desarrollar las diferentes técnicas para poder cerrar una venta.

- **Investigación de mercados**, permitió analizar el mercado y conocer las necesidades de cada cliente, con la finalidad de poder asesorarlo y ofrecerle el producto que se ajuste a su necesidad.

- **Economía General**, permitió conocer cada sector económico desarrollado dentro del ámbito de influencia de las Instituciones Financieras en las que se laboró.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- Analizando el comportamiento de los microempresarios, se puede concluir, que no todo lo que mencionan es cierto, ya que todo negocio organizado debe contar con los requisitos mínimos exigidos por la IFI. El comportamiento de los microempresarios, evidencia una falta de **organización y gestión** en su negocio.
- Las políticas de acceso al Sistema Financiero, según la información obtenida por cada una de las Instituciones financieras (tabla 2 y 3), se puede concluir que cada una de las IFI's se encuentran mejorando sus políticas, sus productos financieros y servicios (información se encuentra en cada una de las páginas de transparencia de las Instituciones financieras), para que puedan llegar a ser accesibles a los microempresarios; ya que, al **carecer de formalismo** por parte de los microempresarios, y ser éstas de mayor riesgo, las IFIs sólo podrían ofertar los microcréditos a tasas más altas que otros productos financieros.
- Debido a lo antes mencionado, podemos concluir que actualmente no existe una buena relación entre los microempresarios y el Sistema Financiero. Se necesita una mejora a corto plazo en ambos puntos, que permita tener una mejor relación de los microempresarios y su acceso al Sistema Financiero, alcanzando un crecimiento económico en gran escala.

RECOMENDACIONES

- Los microempresarios, deben llevar una mejor gestión y organización de sus negocios, que les permita tener mayor control de sus ingresos e inventarios y al mismo tiempo lograr ser un negocio formal. Convirtiéndose así, en un cliente potencial a la vista de cualquier Institución Financiera, sin mayores problemas al momento de requerir un crédito y presentar los requisitos mínimos exigidos.
- Los asesores de negocio de cada Institución microfinanciera, deben tener trato personalizado con sus clientes, asesorando cada uno de sus negocios, ventas e inversiones; lo que tendría como efecto mayor confianza microempresario – Institución Financiera y además un manejo óptimo de cartera disminuyendo los riesgos de morosidad.
- Las gerencias de las instituciones microfinancieras, deben realizar constantemente estudios de mercados, para conocer características, conducta y necesidades de posibles y potenciales clientes, que, por escepticismo cultural de muchos microempresarios, aún no se logra llegar.

LISTA DE REFERENCIAS

- Bazán, Z. (2015). *Análisis de los indicadores de riesgo financiero en Cooperativa de Ahorro y Crédito*.
Lima – Perú.
- Chambi, G. (2016). *La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del parque industrial y su influencia en la rentabilidad del Periodo*. Perú.
- IFC(2018). *Instituciones microfinancieras*. Obtenido de
<https://firstforsustainability.org/es/riskmanagement/understanding-environmental-and-social-risk/client-investee-exposure-toenvironmental-and-social-risk/microfinance-institution/>
- INEI (2018). *Demografía empresarial*. Extraído el 03/01/2020. Disponible en:
<https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/demografia-empresarial-8237/1/> Portocarrero, F. (2013). *Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas*, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico; PROPYME, Lima.
- SUNAT. (2008). *MYPES*. Obtenido de
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicasmicroPequenaEmpresa.html>
- Superintendencia de Bancas y Seguros (2012). Información financiera de las CMACs, CRACs, EDPYMES, FINANCIERAS y BANCOS.
- Tanta, J. (2013). *Estudio de las Mypes informales del Mercado Modelo de la Ciudad de Cajamarca*. Perú.
- Todos F. P. (2010). *Diferencia entre créditos y préstamos*. Obtenido de
<https://www.finanzasparatodos.es/es/productosyservicios/productosbancariosfinanciacion/diferenciaprestamoycredito.html>
- Vergara, C. (2017). *Limitaciones que impiden el desarrollo empresarial de las Mypes*. Perú.
- Kiziryan, M. (2018). *Sistema Financiero*. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/sistema-financiero.html>

ANEXOS

ENCUESTA A MICROEMPRESARIOS

I. INFORMACION GENERAL DE LA ACTIVIDAD:

1.1 ¿Cuál es su actividad económica?

SECTOR ECONÓMICO	ACTIVIDAD

1.2 ¿Cuál es su promedio de venta?

- a. Diario _____ b. Semanal _____
c. Mensual _____ d. Anual _____

1.3 ¿Cuánto tiempo viene trabajando en este negocio?

- a. Menos de 6 meses () b. De 6 meses a 1 año ()
c. De 1 año a 2 años () d. Mas de 2 años ()

1.4 ¿Dónde vende sus productos?

- a. En la misma localidad () b. Fuera de la Localidad ()

II. DEMANDA DE CRÉDITO:

2.1 ¿Tiene créditos actualmente?

Sí () No ()

¿Pero ha tenido anteriormente?

Sí () No () *pasar a la pregunta 2.14*

2.2 ¿Quién o quiénes le prestaron?

- a. Bancos () Nombre _____ Monto _____
- b. Caja Rural () Nombre _____ Monto _____
- c. Caja Municipal() Nombre _____ Monto _____
- d. Edpyme () Nombre _____ Monto _____
- e. Cooperativa () Nombre _____ Monto _____
- f. ONG () Nombre _____ Monto _____
- g. Prestamista () Nombre _____ Monto _____
- h. Otros () Nombre _____ Monto _____

2.3 ¿Qué requisitos le pidieron?

- a. Antigüedad en el negocio () b. Documentación financiera ()
- c. Formalidad del negocio () d. Garantías ()
- d. Otros _____

2.4 ¿Qué garantía le pidieron?

- a. Hipotecaria () b. Prendaria ()
- c. Aval personal () d. Ninguna ()
- e. Otro _____

2.5 ¿Cuánto tiempo le demoraron para desembolsarle?

- a. En 1 día ()
- b. De 2 a 5 días ()
- c. De 6 a 10 días ()
- d. De 11 a 30 días ()
- e. Mas de 30 días ()

2.6 ¿En qué plazo le dieron el crédito?

- a. Hasta 6 meses ()
- b. De 6 a 12 meses ()
- c. De 12 a 18 meses ()
- d. De 18 a 24 meses ()
- e. Mas de 24 meses ()

2.7 ¿En qué utilizó el crédito?

- a. En capital de trabajo ()
- b. En compra de activo fijo ()
- c. Otro () _____

2.8 ¿Qué dificultades ha tenido para obtener su crédito? (2 respuestas como máximo)

- a. Mucho gasto en los tramites del crédito ()
- b. Mucha demora en el otorgamiento del crédito ()
- c. Mala atención del personal de la IFI ()
- d. Mucho requisito ()
- e. Otros _____

2.9 ¿Está conforme con el crédito y con la atención que recibió?

a. Con el crédito

¿Sí () Por qué? _____

No () Por qué? _____

b. Con la atención

Sí () Por qué? _____

No () Por qué? _____

2.10 ¿Qué clase de crédito desearía usted? y ¿Qué tipo de atención desearía recibir?

Clase de Crédito

a. _____

b. _____

Tipo de Atención

a. _____

b. _____

2.11 ¿Ha tenido dificultades para pagar su crédito?

No () Sí ()

¿Qué dificultades?

a. Baja en las ventas () b. Problemas familiares ()

c. No pago a tiempo de clientes () d. Falta de stock ()

e. Otra () _____

¿Qué facilidades le dieron?

- a. Refinanciación de deuda ()
- b. Refinanciación de deuda con plazo de gracia ()
- c. Condonación de intereses moratorios y gastos ()
- d. Ampliación de plazo ()
- e. Otros _____ ()
- f. Ninguna ()

2.12 ¿Por qué considera que un crédito es importante para su negocio?

- a. Me permite incrementar mis ventas ()
- b. Me permite incrementar mi ganancia ()
- c. Me permite ampliar mi negocio ()
- d. Puedo aprovechar oportunidades de negocio ()
- e. Otro _____

2.13Cuál sería el crédito óptimo para usted, en cuanto a:

- a. Plazo _____
- b. Monto _____
- c. Garantía _____
- d. Moneda _____
- e. Tasa de interés _____
- f. Trámites _____
- k. Otro _____

2.14 Si no ha recibido crédito alguna vez:

- a. ¿Desearía obtenerlo?

Sí ()

1. Para capital de trabajo ()

2. Para compra de activo fijo ()

3. Para financiar una campaña ()

4. Otros _____

No ()

b. ¿Cuánto desearía solicitar?

1. Hasta 1 000 () 2. De 1 000 a 3 000 ()

3. De 3 000 a 5 000 () 4. Mas de 5 000 ()

c. ¿En qué lo utilizaría?

1. En capital de trabajo () 2. En compra de activo fijo ()

3. Otro () _____

d. ¿En qué plazo desearía?

1. Hasta 6 meses () 2. De 6 a 12 meses ()

3. De 12 a 18 meses () 4. De 18 a 24 meses ()

5. Mas de 24 meses ()

e. ¿Dónde lo solicitaría?

1. Bancos () 2. Caja Rural ()

3. Caja Municipal () 4. Edpyme ()

5. Cooperativa () 6. ONG ()

7. Prestamista () 8. Otros ()

f. ¿Qué tipo de garantías podría ofrecer para un crédito?

a. Hipotecaria () b. Prendaría ()

c. Aval personal () d. Ninguna ()

e. Otro _____

2.15 ¿Qué es lo más importante para usted?:

a. Un interés bajo, aunque demore su crédito y no le den lo que ha solicitado ()

b. Que le cobren un interés alto pero que le den el crédito rápido y lo que usted solicitó ()

CUADROS DE RESULTADOS:

1.- VENTAS POR SECTOR

COMERCIO

VTA. MINIMA	VTA MÁXIMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
500	1000	8	6.96%
1000	2000	27	23.48%
2000	+	80	69.57%
TOTAL		115	100%

SERVICIO

VTA. MINIMA	VTA MÁXIMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
500	1000	2	8.00%
1000	2000	7	28.00%
2000	+	16	64.00%
TOTAL		25	100%

INDUSTRIA

VTA. MINIMA	VTA MÁXIMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
500	1000	1	10.00%
1000	2000	2	20.00%
2000	+	7	70.00%
TOTAL		10	100%

PROMEDIO SEGÚN VENTA

VTA. MINIMA	VTA MÁXIMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
500	1000	11	8.32%
1000	2000	36	23.83%
2000	+	103	67.86%
TOTAL		150	100.00%

2.- ANTIGÜEDAD DEL NEGOCIO

COMERCIO

VTA. MINIMA	VTA MÁXIMA	CANTIDAD	PORCENTAJE
500	1000	1	10.00%
1000	2000	2	20.00%
2000	+	7	70.00%
TOTAL		10	100%
		TOTAL	115

SERVICIO

MÍNIMO	MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	6 meses	5	20.00%
6 meses	12 meses	3	12.00%
12 meses	24 meses	6	24.00%
24 meses	+	11	44.00%
TOTAL		25	100%

INDUSTRIA

MÍNIMO	MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	6 meses	0	0.00%
6 meses	12 meses	1	10.00%
12 meses	24 meses	4	40.00%
24 meses	+	5	50.00%
TOTAL		10	100%

PROMEDIO SEGÚN ANTIGÜEDAD

MÍNIMO	MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	6 meses	10	8.12%
6 meses	12 meses	20	11.97%
12 meses	24 meses	33	28.00%
24 meses	+	87	51.91%
TOTAL		150	100.00%

3.- MERCADO

COMERCIO

LUGAR	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cajamarca-ciudad	98	85.22%
Distritos y provincias		
Cajamarca	17	14.78%
TOTAL	115	100%

SERVICIO		
LUGAR	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cajamarca-ciudad	21	84.00%
Distritos y provincias de Cajamarca	4	16.00%
TOTAL	25	100%

INDUSTRIA		
LUGAR	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cajamarca-ciudad	9	90.00%
Distritos y provincias de Cajamarca	1	10.00%
TOTAL	10	100%

PROMEDIO SEGÚN MERCADO

LUGAR	CANTIDAD	PORCENTAJE
Cajamarca-ciudad	128	86.41%
Distritos y provincias de Cajamarca	22	13.59%
TOTAL	150	100.00%

4.- EXPERIENCIA CREDITICIA

COMERCIO

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tienen crédito actualmente	61	53.04%
Ha tenido crédito	17	14.78%
Nunca ha tenido crédito	37	32.17%
TOTAL	115	100%

SERVICIO

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tienen crédito actualmente	16	64.00%
Ha tenido crédito	3	12.00%
Nunca ha tenido crédito	6	24.00%
TOTAL	25	100%

INDUSTRIA

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tienen crédito actualmente	6	60.00%
Ha tenido crédito	1	10.00%
Nunca ha tenido crédito	3	30.00%
TOTAL	10	100%

PROMEDIO SEGÚN EXPERIENCIA CREDITICA

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Tienen crédito actualmente	83	59.01%
Ha tenido crédito	21	12.26%
Nunca ha tenido crédito	46	28.72%
TOTAL	150	100.00%

5.- FINANCIAMIENTO POR SECTOR

COMERCIO

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Banco	11	14.10%
CRAC	13	16.67%
CMAC	39	50.00%
COOP	5	6.41%
Prestamistas	10	12.82%
TOTAL	78	100%

SERVICIO

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Banco	2	10.53%
CRAC	5	26.32%
CMAC	9	47.37%
COOP	0	0.00%
Prestamistas	3	15.79%
TOTAL	19	100%

INDUSTRIA

EXPERIENCIA CREDITICIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Banco	2	28.57%
CRAC	2	28.57%
CMAC	3	42.86%
COOP	0	0.00%
TOTAL	7	100%

6.- FINANCIAMIENTO POR IFI's

BANCO

MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
3000	5000	4	26.67%
5000	+	11	73.33%
TOTAL		15	100%

CRAC

MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
3000	5000	8	40.00%
5000	+	12	60.00%
TOTAL		20	100%

CMAC

MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	1000	6	11.76%
1000	3000	7	13.73%
3000	5000	10	19.61%
5000	+	28	54.90%
TOTAL		51	100%

COOPERATIVA

MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1000	3000	1	20.00%
3000	5000	3	60.00%
5000	+	1	20.00%
TOTAL		5	100%

PRESTAMISTA

MONTO MÍNIMO	MONTO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
1000	3000	6	46.15%
3000	5000	4	30.77%
5000	+	3	23.08%
TOTAL		13	100%

7.- FINANCIAMIENTO SEGÚN DESTINO DE CRÉDITO

COMERCIO

DESTINO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Capital de trabajo	70	89.74%
Activo Fijo	8	10.26%
TOTAL	78	100%

SERVICIO

DESTINO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Capital de trabajo	11	57.89%
Activo Fijo	8	42.11%

TOTAL	19	100%
--------------	-----------	-------------

INDUSTRIA

DESTINO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Capital de trabajo	5	71.43%
Activo Fijo	2	28.57%
TOTAL	7	100%

8.- FINANCIAMIENTO SEGÚN PLAZO DE CRÉDITO

COMERCIO

PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	6 meses	8	10.26%
6 meses	12 meses	54	69.23%
12 meses	18 meses	12	15.38%
18 meses	24 meses	3	3.85%
24 meses	+	1	1.28%
TOTAL		78	100%

SERVICIO

PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	6 meses	2	10.53%
6 meses	12 meses	11	57.89%
12 meses	18 meses	4	21.05%
18 meses	24 meses	1	5.26%
24 meses	+	1	5.26%
TOTAL		19	100%

INDUSTRIA

PLAZO MÍNIMO	PLAZO MÁXIMO	CANTIDAD	PORCENTAJE
-	6 meses	0	0.00%
6 meses	12 meses	4	57.14%
12 meses	18 meses	2	28.57%
18 meses	24 meses	1	14.29%
24 meses	+	0	0.00%
TOTAL		7	100%

9.- DIFICULTADES PARA OBTENER UN CRÉDITO**COMERCIO**

DIFICULTAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
Demora	15	19.23%
Mala atención	6	7.69%
Mucho requisito	26	33.33%
Gastos en trámites	10	12.82%
Otros	3	3.85%
Ninguna	18	23.08%
TOTAL	78	100%

SERVICIO

DIFICULTAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
Demora	3	15.79%
Mala atención	1	5.26%
Mucho requisito	10	52.63%
Gastos en trámites	2	10.53%
Otros	1	5.26%
Ninguna	2	10.53%
TOTAL	19	100%

INDUSTRIA

DIFICULTAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
Demora	2	10.53%
Mala atención	0	0.00%
Mucho requisito	4	21.05%
Gastos en trámites	1	5.26%
Otros	0	0.00%
Ninguna	0	0.00%
TOTAL	7	100%

10.- TIEMPO DE DEMORA PARA EL DESEMBOLSO DE UN CRÉDITO

COMERCIO

TIEMPO DEMORA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 día	21	26.92%
2 a 5 días	40	51.28%
6 a 10 días	10	12.82%
11 a 30 días	5	6.41%
Más de 30 días	2	2.56%
TOTAL	78	100%

SERVICIO

TIEMPO DEMORA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 día	3	15.79%
2 a 5 días	10	52.63%
6 a 10 días	5	26.32%
11 a 30 días	1	5.26%
Más de 30 días	0	0.00%
TOTAL	19	100%

INDUSTRIA

TIEMPO DEMORA	CANTIDAD	PORCENTAJE
1 día	2	28.57%
2 a 5 días	4	57.14%
6 a 10 días	1	14.29%
11 a 30 días	0	0.00%
Más de 30 días	0	0.00%
TOTAL	7	100%

11.- FACILIDADES SOLICITADAS POR LAS MYPES PARA OBTENER UN CRÉDITO

COMERCIO

FACILIDADES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Rápido	9	11.54%
Menos requisito	24	30.77%
Plazo	14	17.95%
Tasas bajas	26	33.33%
Otros	5	6.41%
TOTAL	78	100%

SERVICIO

FACILIDADES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Rápido	4	21.05%
Menos requisito	5	26.32%
Plazo	4	21.05%
Tasas bajas	6	31.58%
Otros	0	0.00%
TOTAL	19	100%

INDUSTRIA		
FACILIDADES	CANTIDAD	PORCENTAJE
Rápido	1	14.29%
Menos requisito	2	28.57%
Plazo	1	14.29%
Tasas bajas	3	42.86%
Otros	0	0.00%
TOTAL	7	100%

GLOSARIO

📖 IFIS	:	Instituciones financieras
📖 IMF	:	Instituciones Microfinancieras
📖 MYPES	:	Medianas y Pequeñas Empresas
📖 ONG	:	Organización no Gubernamental
📖 SBS	:	Superintendencia de Banca y Seguros
📖 TEA M.N.:		Tasa Efectiva de Activos en Moneda Nacional
📖 TEA M.E.:		Tasa Efectiva de Activos en Moneda Extranjera
📖 GLOBAL FINDEX:		Índice elaborado por el Banco Mundial